

<<国际商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判>>

13位ISBN编号：9787800048999

10位ISBN编号：7800048993

出版时间：2001-1

出版时间：中国对外经济贸易出版社

作者：刘园 编

页数：436

字数：360000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<国际商务谈判>>

内容概要

商务谈判是对外经济活动的一个极其重要的环节。

凡是涉及有关交易价格、交易规模、结算方式等交易条件，都要通过商务谈判予以确定。

换言之，买卖双方在一笔交易中的权利和义务都要通过谈判确定下来。

双方通过谈判达成的协议具有法律的约束力，必须履行，不得轻易改变。

因此，谈判的结果如何，直接关系到企业的微观利益，并影响到国家的宏观利益。

由于过去长期的闭关锁国，使得走向世界不久的我国企业界对国际商务谈判的技巧普遍感到陌生，运用亦不够纯熟。

许多声誉卓著的大企业常常因为谈判人员谈判知识和商务礼仪素养的欠缺导致谈判的失败，从而痛失商机，并给国家和企业带来不必要的损失。

作者希望通过本书能使您初步了解国际商务谈判的过程、步骤和相关知识，熟悉世界主要国家和地区的风俗习惯与谈判禁忌，避免和减少在谈判中出现错误，提高谈判磋商的能力，为推动我国与其他国家的国际商务合作迈向更高的层次作出贡献。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 国际商务谈判的基础知识 第一节 国际商务谈判的概念及特点 第二节 国际商务谈判的种类 第三节 我国国际商务谈判的基本原则 第四节 国际商务谈判的基本程序 第五节 商务谈判的PRAM模式 第六节 国际商务谈判的法律因素第二章 商务谈判人员素质要求 第一节 商务谈判人员的个体素质 第二节 商务谈判人员的群体构成 第三节 商务谈判人员的管理第三章 谈判前的准备 第一节 环境因素的分析 第二节 商务谈判前的信息准备 第三节 谈判目标与对象的确定 第四节 谈判方案的制订 第五节 模拟谈判 第六节 确定谈判中各交易条件的最低可接受限度第四章 商务谈判各阶段的策略 第一节 商务谈判策略 第二节 开局阶段的策略 第三节 价格解释和价格评论 第四节 报价阶段的策略 第五节 磋商阶段的策略 第六节 成交阶段的策略第五章 商务谈判思维 第一节 思维的涵义和类型 第二节 商务谈判思维过程 第三节 商务谈判思维技巧 第四节 谈判中的思维艺术第六章 商务谈判中的技巧 第一节 商务谈判中“听”的技巧 第二节 商务谈判中“问”的技巧 第三节 商务谈判中“答”的技巧 第四节 商务谈判中“叙”的技巧 第五节 商务谈判中“看”的技巧 第六节 商务谈判中“辩”的技巧 第七节 商务谈判中“说”的技巧第七章 商务谈判中僵局的处理第八章 国际商务风险的规模第九章 商务谈判的礼仪与礼节第十章 各国文化的差异对谈判的影响第十一章 商战实例精选

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>